



2025 年 11 月 5 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ぐ る な び  
代 表 者 名 代表取締役社長 杉 原 章 郎  
(コード番号：2440 東証プライム)  
問 合 せ 先 専務執行役員 山 田 晃 久  
(TEL：03-6744-6463)

## 2026 年 3 月期第 2 四半期（中間期）業績予想と実績値との差異に関するお知らせ

2025 年 5 月 9 日に公表した 2026 年 3 月期第 2 四半期（中間期）連結業績予想（2025 年 4 月 1 日～2025 年 9 月 30 日）と、本日公表の実績値に差異が生じたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 2026 年 3 月期第 2 四半期（中間期）連結業績予想と実績値との差異（2025 年 4 月 1 日～2025 年 9 月 30 日）

|                                     | 売上高          | 営業利益      | 経常利益      | 親会社株主に<br>帰属する<br>中間純利益 | 1 株当たり<br>中間純利益 |
|-------------------------------------|--------------|-----------|-----------|-------------------------|-----------------|
| 前回発表予想（A）                           | 百万円<br>6,520 | 百万円<br>60 | 百万円<br>22 | 百万円<br>49               | 円 銭<br>0.87     |
| 今回発表実績（B）                           | 6,374        | 105       | 101       | 128                     | 2.28            |
| 差異（B－A）                             | △145         | 45        | 79        | 79                      |                 |
| 差異率（％）                              | △2.2         | 75.0      | 360.1     | 163.3                   |                 |
| （ご参考）前年同期実績<br>(2025 年 3 月期第 2 四半期) | 5,978        | 278       | 266       | 247                     | 3.43            |

#### 2. 差異の理由

売上高につきましては、飲食店販促サービスにおいて、主力のストック型サービス売上が概ね計画通りに進捗した一方、営業活動において年間を通じた伴走型サポートの観点からストック型での受注に注力したこと、ネット予約での送客人数に応じた手数料売上が想定を下回ったことにより、スポット型サービス売上が計画を下回ったことを主因とし、前回発表予想を下回りました。

他方、費用につきましては、ネット予約に関するポイント関連費用等が予約手数料売上の計画比減に伴い縮小したこと、広告宣伝費について効果に留意した投下を行ったこと等により想定を下回りました。

以上の結果、営業利益につきましては前回発表予想を上回り、これに加えて、営業外収益が想定を上回っ

たこと等により経常利益及び親会社株主に帰属する中間純利益につきましても前回発表予想を上回りました。

なお第3四半期以降は、営業活動においてストック型に加えてスポット型での受注も柔軟に獲得していく方針へと転換していることに加え、ネット予約においても予約可能店舗数の拡大をはじめとしたサイト情報の充実に向けた取り組みや、「楽天カードプレミアムプログラム」との連携等、忘新年会・歓送迎会シーズンに向けた「幹事ランク制度」を通じた楽天ID連携会員によるリピート予約促進等、ストック型サービス売上の伸長及びスポット型サービス売上の挽回に向けた施策を講じてまいります。またこれらの施策に対し追加的な費用を柔軟に投下していく方針であること等を踏まえ、通期連結業績予想につきましては前回発表予想を据え置きます。

以上